श्री धर्म पाल सभ्रवाल : सभापति जी, राज्य सरकारों के लिए दिशा-निर्देश हैं कि ऐसी कंपनियों को ऑर्डर दिया जाए जो विदेशों में काम करती रही हैं। वे कंपनियां झूठे कागजात लेकर यहां से ऑर्डर ले रही हैं। हिंदुस्तान में बहुत सी ऐसी कंपनियां हैं जो ये प्लेट बना सकती हैं। हमने ऐसी स्पेसिफिकेशन के साथ यह बात कैसे निश्चित की है कि उन्हीं लोगों की मोनोपोली बने? क्या आप इस पर विचार करेंगे?

SHRI R.P.N. SINGH: Sir, I would like to bring to the notice of the House that the Government of India has not given any specifications that only the people who have worked in other countries can do this work. We have very basic points. We have an eight-point programme which is in the notice inviting tender which does not specify that the contractor should have worked in any country because it is not a Central issue. We are not inviting tenders. Some States have come up with the idea that only those contractors can work who have participated in other countries. Sir, it is not an issue relating to the Central Government.

छोटे शहरों में औद्योगिक घरानों द्वारा खुदरा बिक्री केन्द्र खोला जाना

*87. **श्री शिवानन्द तिवारी:**[]
श्री रवि शंकर प्रसाद:

क्या **वाणिज्य और उद्योग मंत्री** यह बताने की कृपा करेंगे कि:

(क) क्या यह सच है कि देश व विदेश के बड़े औद्योगिक घरानों ने देश के महानगरों के बाद अब छोटे-छोटे शहरों में भी खुदरा विक्रय केन्द्र खोलना शुरू कर दिया है;

(ख) यदि हां, तो अक्तूबर, 2009 के अंत तक, किन-किन छोटे शहरों में कौन-कौन से औद्योगिक घरानों द्वारा खुदरा विक्रय केन्द्र आरंभ कर दिए गए हैं; और

(ग) क्या सरकार ने इन विक्रय केन्द्रों के प्रारंभ होने से देश के खुदरा व्यापार पर होने वाले नकारात्मक प्रभाव का कोई आकलन किया है?

वाणिज्य और उद्योग मंत्री (श्री आनन्द शर्मा): (क) से (ग) एक विवरण सभा पटल पर रख दिया गया है।

विवरण

(क) संगठित खुदरा व्यापारी अपनी दुकानों/मॉलों का पंजीकरण राज्य/संघ शासित राज्य सरकारों के संबंधित प्राधिकरणों में कराते हैं। घरेलू निवेशकों के खुदरा क्षेत्र में प्रवेश पर कोई प्रतिबंध नहीं है। वर्तमान नीति के अनुसार, प्रत्यक्ष विदेशी निवेश (एफडीआई) की खुदरा व्यापार में अनुमति नहीं है सिवाय "एकल ब्रांड" उत्पाद खुदरा व्यापार के, जहां 51 प्रतिशत तक प्रत्यक्ष विदेशी निवेश की अनुमति सरकार के पूर्व अनुमोदन एवं निम्नलिखित शर्तों के अनुसार है:-

(i) केवल 'एकल' ब्रांड के उत्पाद को बेचा जाना चाहिए;

(ii) उत्पाद का अंतर्राष्ट्रीय रूप से समान ब्रांड के तहत बेचा जाना चाहिए; तथा

(iii) 'एकल' ब्रांड उत्पाद-खुदरा व्यापार में केवल वे उत्पाद शामिल होंगे जिनको विनिर्माण के समय ही ब्रांड नाम दिया जाता है।

(ख) सरकार ने फरवरी, 2006 में नीति की घोषणा के बाद अब तक एकल ब्रांड खुदरा व्यापार के लिए 52 अनुमोदन स्वीकृत किए हैं। ऐसे अनुमोदनों की सूची विवरण-I में दी गई है। (नीचे **देखिए**)

(ग) सरकार ने भारतीय अंतर्राष्ट्रीय आर्थिक संबंध अनुसंधान परिषद (आईसीआरआईईआर) के माध्यम से असंगठित क्षेत्र पर संगठित खुदरा व्यापार का प्रभाव विषय पर एक अध्ययन करवाया था। उक्त अध्ययन की मुख्य विशेषताएं विवरण-II में दी गई हैं।

[]सभा में यह प्रश्न श्री शिवानन्द तिवारी द्वारा पूछा गया।

विवरण-I

बेहतर खुदरा व्यापार प्रस्तावों की सूची

क्र. सं.	आवेदक का नाम/विदेशी निवेशक का नाम	पता	गतिविधियां	खुदरा व्यापार के लिए ब्राण्ड
1	2	3	4	5
1.	मै. मोजा शूज मै. टानों इंडिया प्राइवेट इक्विटी फंड 1/और अथवा इसकी सहायक कंपनियां, मोरीशस	एस एस आई पी एल रिटेल लि. बी 1/एफ 4, मोहन को-आप इंडस्ट्रीयल एरिया, मथुरा रोड नई दिल्ली-44	"नाइफ ब्रांड" के सभी प्रकार के फुटवियर, स्पोर्टस वीयर, बूट्स स्लीपर, सैंडिल, खेलकूद के जूते और परिधान आदि का कंपनी द्वारा धारित खुदरा बिक्री केन्द्रों के माध्यम से खुदरा व्यापार	नाइक ब्रांड
2.	मै. एल.बी. ट्रेडिंग इंडिया मै. ल्युइस ल्यूटोन मैलेटियर, फ्रांस	एल बी ट्रेडिंग (इ) प्रा.लि. 2ई कालकोट, दूसरा तल, टाइरिंग लेन, फोर्ट, मुम्बई-400001	1. डेरीरिफिल पेपर 2. पैन और पैन रिफिल 3. जूते 4. ट्रंक ट्रैवल बैग/पर्स 5. चमड़े की अन्य वस्तुएं 6. सनग्लासिस 7. घड़ियां 8. प्लास्टिक की अन्य वस्तुएं 9. नकली आभूषण 10. टाइयां 11. कपड़ा (स्कार्फ और शाल) 12. छाते 13. सिले-सिलाए वस्त्र सहित एल वी एम उत्पादों का खुदरा व्यापार	एलवीएम
3.	मै. लाड्रो कमर्शियल एस ए, मै. लाड्रो कमर्शियल एस ए, स्पेन	मै. एस पीए एजेन्सिज (इं) प्रा.लि., 164/3 लाडो सराय, नई दिल्ली-110030	लाड्रो के उत्पादों के विपणन के लिए नेटवर्क बुटीक की स्थापना हेतु मै. लाड्रो और एस पी ए एजेंसीस द्वारा संयुक्त उद्यम स्थापित करना	लाड्रो

1	2	3	4	5
4.	मै. फनफैशन इंडिया प्रा.लि. मै. फैंडी इंटरनेशनल, एसए फ्रांस	मै. चोरडिया फेशन्स प्रा.लि. डी ब्लाक, शिवसागर एस्टेट डा. एमे बीसेन्ट रोड, वर्ली, मुम्बई	जूतों, पहनने के परिधान ट्रंक ट्रैवल, बैग, पर्स सनग्लासिस, घडियों नकली आभूषणों वस्त्र सहित फैंडी उत्पादों का खुदरा व्यापार	फैंडी
5.	मै. डैमरो एक्सपोर्ट्स प्रा.लि. मै. डैमरो एक्सपोर्ट्स प्रा.लि., श्रीलंका	150 (पुराना नं. 39/19) आरकोट रोड, कोडामबाक्कम, चेन्नई-600024	डैमरो के नाम से सिंगल ब्रांड के अधीन नोक डाउन फर्नीचर का खुदरा व्यापार	डैमरो
6.	मै. रिनो ग्रेगियो अर्जेंटेरी एस पीए, मै. रिनो ग्रेगियो अर्जेंटेरी एस पी ए, इटली	मै. के आर चावला एंड कं. सातवां तल, कैलाश बिल्डिंग, 26 कस्तूरबा गांधी मार्ग, नई दिल्ली-01	रिटेल ट्रेडिंग ऑफ सिल्वर आइटम	अर्जेंटेरी ग्रीगियो
7.	मै. मित्सुई आटोमोटिव इंवैस्टमैंट बी वी मै. मित्सुई आटोमोटिव इंवैस्टमैंट बी वी, नीदरलैंड	मै. टी सी आई इंडिया लि. प्लाट नं. 69 टी सी आई हाउस, इंस्टिट्यूशनल एरिया, सेक्टर-32, गुडगांव	टोयटा मेक कारों का खुदरा व्यापार	टोयटा
8.	मै. एलमैनेगिल्डो जैगना मै. एलमैनेगिल्डो जैगना होल्डो जैगना होल्डी टाल्टा एस पी ए, इटली	135, मेरिन ड्राइव, मुम्बई-400020	(क) सिले-सिलाए, वस्त्रों (ख) फुटवियर (ग) चमड़े का सामान (घ) इत्र (ङ) क्रिसमिस उपहार आदि के विपणन के लिए जैगना खुदरा स्टोरों की स्थापना करना	जैगना
9.	मै. इटामिंट, बेल्जियम मै. इटामिंट, बेल्जियम	मै. इटाम फ्यूचर फैशन्स प्रा.लि. नोलेज हाउस श्याम नगर, ऑफ जोगेश्वरी विक्रोली, लिंक रोड़ जोगेश्वरी (ईस्ट) मुम्बई-400060	ईटीएएम उत्पादों का खुदरा व्यापार। महिलाओं के फैशन में (सिलेसिलाए, लिंगेरी और अन्य असैसरीज)	इटाम

1	2	3	4	5
10.	मै. ली. कूपर इंटरनेशनल लि. मै. ली. कूपर इंटरनेशनल लि.	मै. ली. कूपर इंडिया प्रा.लि. 16/2, अली आस्कर रोड, बंगलौर-560052	फैशन श्रेणी (पुरूषों के लिए सिलेसिलाए) में ली कूपर उत्पादों का खुदरा व्यापार	ली. कूपर
11.	मै. फैबइंडिया ओवरसीज प्रा.लि. मै. फैबइंडिया इंक, यू एस ए मै. डब्ल्यु सी पी मारिशस होल्डिंग्स	मै फैबइंडिया ओवरसीज प्रा.लि./ 14, एन ब्लाक मार्केट, ग्रेटर कैलाश पार्ट-I, नई दिल्ली-110048	हस्तशिल्प, कपड़ों, एसैसरीज, होम फर्निशिंग आदि सहित फैबइंडिया उत्पादों का खुदरा व्यापार	फैबइंडिया
12.	मै. सोकोमैक एस ए मै. सोकोमैक एस ए, फ्रांस	मै. सोकोमैक एस ए न्यूमेरिक हाउस, सं. 5, सर पीएस सिवासामी सायय, माइटापोर, चेन्नई-600004	सिंगल सोकोमैक ब्रांड यू पी एस सिस्टम्स संबंधित असैसरिज का खुदरा व्यापार	सोकोमैक
13.	मै. ग्रोटो एस पी ए मै. ग्रोटो एस पी ए, इटली	मार्फत मै. फोक्स मंडल एंड कं. एफ एम हाउस, ए-9, सेक्टर-9, नोएडा-20131	फैशन श्रेणियों में गैस ब्रांड के सिंगल ब्रांड के अंतर्गत खुदरा व्यापार	गैस
14.	मै. महतानी फैशन प्रा.लि. मै. सिन रोंग प्रा.लि. सिंगापुर	मै. महतानी फैशन्स प्रा.लि. रजि. आफिस ई-534, जीके-II कार्पोरेट आफिस ए-26, सेक्टर-3 नोएडा	फुटवियर में \/I- जी ए के ब्रांड नाम के अंतर्गत खुदरा व्यापार	वीआई-जीए
15.	मै. वाह ल्यून इलैक्ट्रानिक टूल्स कं. लि. मै. वाह ल्यून इलैक्ट्रानिक टूल्स कं. लि., चीन	विंग कमांडर (सेवानिवृत) जसबीर एस. चड्ढा, 84 ईस्ट ऑफ कैलाश नई दिल्ली-65	"सी टी ब्रांड" में नाम एकल बांड के अंतर्गत बेचे गये इलैक्ट्रानिक वस्तुओं तथा औजारों का खुदरा व्यापार	सी टी ब्रांड

1	2	3	4	5
16.	मै. सिग्नेचर किचन्स इंडिया प्रा. लि. मै. सिग्नेचर किचन कुआलालामपुर, मलेशिया	मै. सिग्नेचर किचन्स इंडिया प्रा.लि., 8 अलसूर रोड, बंगलौर-560042	मोडूलर किचन तथा किचन केबिनेट, सिगनेचर किचन एक्सेसरीज, कुकिंग रेंज उपकरण, ओवन्स, चिमनी, वार्डरोब्स, सोलर पावर्ड तथा अन्य गैर परम्परागत उर्जा उपकरण का खुदरा व्यापार	सिगनेचर किचन
17.	मै. क्रिस्चियन डायोर ट्रेडिंग इं. प्रा.लि. मै. क्रिश्चियन डायोर कोचूर पेरिस, फ्रांस	मै. क्रिस्चियन डायोर ट्रेडिंग इं. प्रा.लि. कमरा नं. 10, चौथा तल, सेंट्रल बैंक ऑफ इंडिया बिल्डिंग 55, एम जी रोड फोर्ट - मुम्बई-03	लग्जरी रेडी टू फैशन मैन वियर, वुमेज वियर, एक्सेसरीज तथा "क्रिस्चियन डायोर ब्रांड की लग्जरी वस्तुएं"	क्रिस्चियन डायोर
18.	मै. फॉरएवर न्यू एप्रेल्स प्रा.लि. मै. फोरएवर न्यू एप्रेल्स प्रा.लि. आस्ट्रेलिया	मै. भारत कुमार गोयनका, फूडस फेटल एंड फर्टीलाइजर्स लि. सातवां तल, फाउंटेन प्लाजा, पेंथेयोन रोड, इग्मोर, चेन्नई-600008	"फॉरएवर न्यू" नामक एकल ब्रांड के अंतर्गत फेशन कल्लोथिंग हेंडबेग, बेल्ट, ज्वेलरी तथा अन्य एक्सेसरीज	फॉरएवर न्यू
19.	मै. खन्ना स्पेशियलटी रिटेल डिस्ट्रीब्यूटर्स प्रा.लि. हमर्स इन्टरनेशनल फ्रांस	मै. खन्ना स्पेशियलटी रिटेल डिस्ट्रीब्यूटर्स प्रा.लि. नं. 2 अशोका एवेन्यू, डीएलएफ छत्तरपुर, नई दिल्ली-110030	हर्मस एकल ब्रांड के अंतर्गत चमड़े की वस्तुएं, पुरूषों व महिलाओं के लिए रेडी टू वियर, परफ्यूमस व कास्मेटिक, स्टेशनरी तथा डेयरीज, फुटवियर तथा संबद्ध एक्सेसरीज, इनेमल प्रोडक्ट, आर्ट ऑफ लिविंग प्रोडक्टस, टेबलवेयर, जीनसाजी व घुड़सवारी गियर, ज्वेलरी तथा एक्सेसरीज, सिल्क तथा टेक्सटाइल की वस्तुएं व एक्सेसरीज, पेंटस मदें, बेबीज रेडी टू वियर एवं एक्सेसरीज का खुदरा व्यापार	हमर्स

1	2	3	4	5
20.	मै. ट्रिओ स्पोर्टस वियर प्रा.लि. मै. ट्रिओ सलेक्शन इंक कनाडा	मै. ट्रिओ स्पोर्टस वियर प्रा.लि. डी 18/1, ओखला इंडस्ट्रीयल एरिया, फेस-1, नई दिल्ली-110020	"ग्रोजी" ट्रेड नाम के अंतर्गत सभी प्रकार की खेल के सामान एप्परल, लाइफ स्टाइल प्रोडक्ट्स, गार्मेन्टस, एक्सेसरीज तथा अन्य मर्चेंडाइजिंग मदों का खुदरा व्यापार	ग्रोजी
21.	मै. टोडस रिटेल इंडिया प्रा.लि. मै. टोडस हांग कांग लि. मै. टोडस इंटरनेशनल बीवी	मै. बुखानवाला होल्डिंग प्रा.लि. तीसरा तल, बुखानवाला चैम्बर्स, बी-28-वीरा इंडस्ट्रियल एस्टेट मुम्बई-400053	"टोड" नामक ब्रांड के अंतर्गत पुरूषों तथा महिलाओं के लिए रेडी टु वियर, शूज, लेदर की जैकेटस तथा एक्सेसरीज का खुदरा व्यापार	टोड
22.	मै. डीजल फैशन इंडिया अरविंद प्रा.लि. डीजल इंटरनेशनल बीवी	मै. डीजल फैशन इंडिया अरविंद प्रा.लि. अरविंद मिल्स परिसर, नरोदा रोड, अहमदाबाद-380025	डीजल नामक ब्रांड के अंतर्गत पुरूषों व महिलाओं के लिए रेडी टू वियर तथा एक्सेसरीज का खुदरा व्यापार	डीजल
23.	मै. डोइस एंड गब्बाना मै. डोइस एंड गब्बना, मिलान इटली	मै. डी एल एफ लि. शापिंग मॉल, तीसरा तल, अर्जन मार्ग, फेस-। डीएलएफ सिटी, गुडगांव-122002	डोइस एंड गब्बना, तथा डी एंड जी डोइस एंड गब्बाना दो बांडों का खुदरा व्यापार	डोइस एंड गब्बाना तथा डी एंड जी डोइस एंड गब्बाना
24.	मै. एल ए सोवरेन बाइसिकल्स प्रा.लि. मै. एल ए बाइसिक्लस (थाइलैंड) मै. इण्डस ट्रेडिंग कं., थाइलैंड	मै. एलए सोवरेन बाइसिक्लस प्रा.लि. 168 बी, इंडस्ट्रीयल एस्टेट, लुधियाना-141003, पंजाब	एल ए सोवरेन नामक ब्रांड के अंतर्गत बाइसाइकिलों, खिलौनों ई-बाइक तथा उनके पुर्जों तथा एक्सेसरीज का खुदरा व्यापार	एल ए सोवरन
25.	मै. क्रिस्टल बाल फैशन प्रा.लि. मै. रेने डेरही, फ्रांस	मै. क्रिस्टल बाल फैशन प्रा.लि. सी-49, ओखला इंडस्ट्रीयल एरिया, फेस-II, नई दिल्ली	'डेरही' नामक ब्रांड के अंतर्गत एप्परल तथा एक्सेसरिज का खुदरा व्यापार	डेरही

1	2	3	4	5
26.	मै. क्रोक्स इंक मै. क्रोक्स इंक, यूएसए	मै. चोगोरी रिटेल प्रा.लि. 511, कैलाश बिल्डिंग, 26 कस्तूरबा गांधी मार्ग, नई दिल्ली-11	'क्रोक्स' एकल ब्रांड के अंतर्गत फुटवियर, एप्परेल तथा चामर्स का व्यापार	क्रोक्स
27.	मै. रिचमोंट सर्विसेस बीवी	मै. नवरत्न भारत रिटेल प्रा.लि. 46, आराधना चाणक्यपुरी, नई दिल्ली-110066	'कार्टियर' नामक ब्रांड के अंतर्गत ज्वेलरी, घड़ियां गिफ्ट आर्टिकल्स आदि का व्यापार	कार्टियर
28.	मै. पावर प्लेट इंडिया होल्डिंग लि.	मै. पावर प्लेट इंडिया प्रा.लि. 603 इंटरनेशनल ट्रेड टावर, नेहरू प्लेस, नई दिल्ली-19	पावर प्लेट नामक एकल ब्रांड के अंतर्गत फिटनेस उपकरण का खुदरा व्यापार	पावर प्लेट
29.	मै. जोरजियो अरमानी होल्डिंग बी वी	मै. डी एल एफ लि., डीएलएफ शापिंग माल, तीसरा तल, अर्जुन मार्ग, डीएलएफ सिटी, फेस-I, गुड़गांव-120002 डीएलएफ लि., डीएलएफ सेंटर, संसद मार्ग नई दिल्ली-110001	क्लाथिंग फुटवियर, चमड़े की वस्तुओं आदि सहित अरमानी उत्पादों का खुदरा व्यापार	अरमानी
30.	मै. गियोरडानो मॉरिशस लि.	मै. गियोरडानो फैशन्स (इं) प्रा.लि. 58/17, श्रीरंगम एवेन्यु पेन्थेऑन रोड, इग्मोर, चेन्नई-60008	गियोरडानो नामक ब्रांड के अन्तर्गत मर्चेन्डाइज का खुदरा व्यापार	गियोरडानो
31.	मै. पियर्ल यूरोप मै. पियर्ल यूरोप, नीदरलैंड	मै. एबकस रिटेल प्रा.लि. दूसरा तल, चित्रकूट, श्रीराम मिल्स परिसर, गनपात्रो कदम मार्ग, वर्ली, मुम्बई	'विजन एक्सप्रेस' नामक एकल ब्रांड के अंतर्गत ऑप्टिकल उत्पादों का खुदरा व्यापार	विजन एक्सप्रेस

1	2	3	4	5
32.	मै. मार्कस एंड स्पेन्सर पीएलसी	मै. मार्क्स एंड स्पेन्सर रिलायन्स (इं) लि. दूसरा तल, चित्रकूट श्रीराम मिल्स परिसर, गनपात्रो कदम मार्ग, वर्ली मुम्बई	मार्क्स एंड स्पेन्सर नामक ब्रांड के अंतर्गत क्लॉथिंग, लिगरीज, इलैक्ट्रिकल उपकरण तथा एप्लाइंसेस का खुदरा व्यापार	मार्क्स एंड स्पेन्सर
33.	मै. हालमार्क ग्रुप लि.	श्री अजय सचदेवा, डी-10/10 न्यू फ्रेंडस कालोनी, नई दिल्ली-110065	प्रमुख राष्ट्रीय स्टेपस तथा एनग्रेवड सोलिड के रूप में रिक्रिएटिड तथा गोल्ड से प्लेटिड रेपीलयस का खुदरा व्यापार	हालमार्क
34.	मै. पिकूयाड्रो एसपीए मै. पिकूयाड्रो एसपीए, इटली	मै. डी एल एफ लि. डीएलएफ शापिंग मॉल, तीसरा तल, अर्जुन मार्ग, डीएलएफ सिटी फेस-1, गुड़गांव डीएलएफ लि., डीएलएफ सेंटर, संसद मार्ग, नई दिल्ली-110011	'पिकूयाड्रो' एकल ब्रांड के अंतर्गत ब्रीफकेस, हेंडबेग, कम्प्यूटर (केसेस/ट्राली) डेयरीज, शूज, स्पोर्टसवियर आदि का खुदरा व्यापार	पिकूयाड्रो
35.	मै. फेरागामों इंटरनेशनल बीवी मै. फेरागामों इंटरनेशनल बीवी नीदरलैंड	एस एस आई पी एल लग्जरी फैशन प्रा.लि. बी-1/एफ 4, मोहन को ऑप. इंडस्ट्रीयल एरिया मथुरा रोड, नई दिल्ली-44	सालवात्रो फेरागामो नामक ब्रांड के अन्तर्गत क्लाथिंग बेग, शूज, एक्सेसरीज का खुदरा व्यापार	सालवात्रो फेरागामो
36.	मै. आरन किचन वर्ल्ड प्रा.लि. मै. आरन वर्ल्ड एसआरएल, इटली	मै. आरन किचन वर्ल्ड प्रा.लि. डा. केनरॉन स्मिथ रोड, गोपालपुरम, चेन्नई-600086	आरन नामक ब्रांड के अंतर्गत मोडूलर फर्नीचर, किचन तथा एक्सेसरीज का खुदरा व्यापार	आरन
37.	मै. सीलियो इंटरनेशनल	मै. सीलियो फ्यूचर फैशन लि. नोलेज हाउस, श्याम नगर ऑफ जोगेश्वरी विक्रोली लिंक रोड, जोगेश्वरी (ईस्ट) मुम्बई-400060	सीलियो नामक ब्रांड के अंतर्गत पुरूषों के फैशन का खुदरा व्यापार	सीलियो

1	2	3	4	5
38.	मै. एस. ओलिवर बेरंड फ्रेहर जर्मनी	मै. ऑरिएंट क्रॉफ्टस ऑलिवर प्राइवेट लि. एफ-8 ओखला इंडस्ट्रियल एरिया, फेज-I नई दिल्ली	एस. ओलिवर उत्पादों का खुदरा व्यापार	एस. ऑलिवर
39.	मै. लुइस व्यूटोन, फ्रांस	मै. लुइस व्यूटोन 2 रूई डू पॉट, नेफ पेयर्स सिडेक्स 1 फ्रांस	खुदरा व्यापार में वर्तमान निवेश को बनाए रखने के लिए एक धारक कंपनी की स्थापना करना	लुइस व्यूटन
40.	मै. दोरल कैपिटल एस.ए. लग्जेमबर्ग	मै. कापो रिटेल प्राइवेट लिमिटेड, 1ई, झंडेवालन एक्सटेंशन, नाज सिनेमा कॉम्प्लेक्स, नई दिल्ली-55	बॉगी उत्पादों का खुदरा व्यापार (पुरूष और महिलाओं के कपड़े/ परिधान, उपसाधन सहित)	बीओजीजीआई
41.	मै. रिलैन्स पॉल और शार्क फैशन्स प्राइवेट लिमिटेड मै. डीएएमए, एसपीए, इटली	रिलाइंस पॉल एंड शार्क फैशन्स प्राइवेट लिमिटेड, IV फ्लोर श्री राज मिल्स कम्पाउण्ड वर्ली, मुम्बई-400013	"पॉल एवं शार्क" ब्रांडेड उत्पादों का खुदरा व्यापार	पॉल एवं शार्क
42.	मै. टॉय वाच इंडिया (पी) लिमिटेड मै. कूल टॉय वाच एसआरएल, इटली	मै टॉय वॉच इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, 44, बजाज भवन नॉरीमन प्वाइंट, मुम्बई	एकल ब्रांड के खिलौना घड़ी के तहत घड़ियों का खुदरा व्यापार	टाय वाच
43.	मै. ऑस्ट्रिया पुमा, ऑस्ट्रिया	मै. नॉलेज-फायर ट्रेडिंग प्राइवेट लि. 1-ए वंदना बिल्डिंग, 11 टॉल्सटाय मार्ग, नई दिल्ली	पुमा ब्रांड नाम के तहत परिधान, उपसाधन तथा जुता-चप्पलों का खुदरा प्यापार	पुमा

1	2	3	4	5
44.	मै. लेरॉस फैशनस (इ.) प्राइवेट लिमिटेड, नई दिल्ली (फार्मली वियर इंटरनेशनल)	मै. लेरॉस फैशनस इंडिया प्राइवेट लिमिटेड ए-3, कम्यूनिटी सेंटर नारायणा इंडस्ट्रियल एरिया, फेस-II, नई दिल्ली-110058	लेररस ब्रांड नाम के तहत परिधानों का खुदरा व्यापार	लेरोस
45.	मै. पॉलट्रोना फ्रो एस.पी.ए. फ्रो, इटली	मै. कासा डेकर प्राइवेट लिमिटेड बम्बई हाउस, 24 होमी मोदी स्ट्रीट फोर्ट, मुम्बई-400001	पोलट्रोना फ्राउ समूह के फर्नीचर उत्पादों, फिटिंग्स तथा फर्नीचर उपसाधनों का खुदरा व्यापार	पॉलट्रोना फ्रो
46.	मै. इंडो प्राइम विज्यूअल टेक्नोलॉजिस प्राइवेट लि. गोवा	मै. इंडो प्राइम विज्यूअल टेक्नोलॉजीस प्राइवेट लिमिटेड, 16-ए, टिविम इंडस्ट्रियल इस्टेट, मापूसा, गोवा	इंडो एजर्स तथा उपकरणों का खुदरा व्यापार	"इंडो"
47.	मै. नोकिया कॉरपोरेशन फिनलैंड	मै. एचसीएल इनफोकॉम लिमिटेड 806 सिद्धार्थ 96 नेहरू प्लेस, कार्पोरेट ऑफिस ई 4,5,6 सेक्टर-11, नोएडा	नोकिया, वर्टु तथा ओवी ब्रांड नाम के तहत मोबाइल फोन तथा इंटरनेट सेवाओं का खुदरा व्यापार	नोकिया
48.	मै. दमस एलएलसी, दुबई, यूएई	मै. गीतांजली लाइफस्टाइल लिमिटेड ऑफिस नं. 10, बी विंग, II फ्लोर, लक्ष्मी टॉवर, जी ब्लॉक, बांद्रा कुरल कॉम्पलेक्स, बांद्रा मुम्बई	डामास ब्रांड नाम के तहत ज्वेलरी तथा उपसाधनों का खुदरा व्यापार	दामास
49.	मै. ओवेस एस.पी.ए. इटली	मै. ब्रांडहाउस रिटेल्स लिमिटेड एस.न. 90/एच.न. 5, इंगा कॉम्प्लेक्स, महाकाली केब्स रोड, अंधेरी (ई) मुम्बई	ओवीसे ब्रांड नाम के तहत परिधानों, जूतों तथा उपसाधनों, घरेलू सामग्री, परफ्यूम्स, लेखन सामग्री, खिलोनों तथा गजट का खुदरा व्यापार	ओविएन्स

1	2	3	4	5
50.	मै. इंडस्ट्रिया डे डिसेनो टेक्सटाइल सोसीदाद एनोमिना (इंडेक्स एस.ए.) स्पेन	मै. ट्रेंट लिमिटेड बम्बई हाउस, 24, होमी मोदी स्ट्रीज, मुम्बई	जारा ब्रांड नाम के तहत सिले सिलाए वस्त्र, जूते-चप्पल, उपसाधनों, सुगंध के सामान तथा श्रृंगार सामग्री का खुदरा व्यापार	जारा
51.	मै. एल ओसिटेन सिंगापुर प्राइवेट लिमिटेड	मै. एल ओसिटेन इंडिया प्राइवेट लिमिटेड, एस-327, ग्रेटर कैलाश-II, नई दिल्ली	"एल ओसिटेन" ब्रांड नाम के तहत साबुनों, परफ्यूम, श्रृंगार उत्पादों का आयात, विपणन, वितरण तथा बिक्री	"एल" ओसिटेन
52.	मै. फैम एस.पी.ए. इटली	कु. दीपा शशिधर 24ए/15, सुदर्शन सीएचएस लिमिटेड, पेकटॉम सागर, रोड नं. 4, मुम्बई-400 089	एफ आई ए एम एम ब्रांड नाम के तहत लीड ऐसिड बैटरियों का खुदरा व्यापार	एफआईएएमएम

विवरण-II

आईसीआरआईईआर के निष्कर्ष एवं सिफारिशें

अगले पांच वर्षों में वास्तविक जीडीपी में प्रतिवर्ष 8-10 प्रतिशत वृद्धि की संभावना है। परिणामस्वरूप, 90,000 रुपये से अधिक वार्षिक घरेलू आय वाले उपभोक्ता वर्ग के, वर्ष 2006-07 में लगभग 370 मिलियन से बढ़कर वर्ष 2011-12 में 620 मिलियन हो जाने की संभावना है। अतः, भारत में खुदरा व्यवसाय वर्ष 2006-07 में 322 बिलियन अमरीकी डालर से 13 प्रतिशत प्रतिवर्ष की वृद्धि दर के साथ बढ़कर वर्ष 2011-12 में 590 बिलियन अमरीकी डालर होने की संभावना है। अध्ययन दर्शाता है कि:

- असंगठित खुदरा व्यापार क्षेत्र में लगभग 10 प्रतिशत प्रतिवर्ष वृद्धि की संभावना है, वर्ष 2006-07 में 309 बिलियन अमरीकी डालर की बिक्री वर्ष 2011-12 में बढ़कर 496 बिलियन अमरीकी डालर होने की संभावना है।
- असंगठित खुदरा व्यापारियों की अपेक्षाकृत कमजोर वित्तीय स्थिति तथा उनकी विस्तार संभावना में भौतिक स्थान संबंधी बाधाओं के कारण, यह क्षेत्र अकेले खुदरा व्यापार की बढ़ती हुई मांगों को पूरा नहीं कर पाएगा।
- अतः संगठित खुदरा व्यापार में जो कुल खुदरा व्यापार का मात्र 4 प्रतिशत है, तीव्र गति से 45 से 50 प्रतिशत वृद्धि की संभावना है एवं वर्ष 2011-12 में कुल खुदरा व्यापार में इसका हिस्सा चौगुना अर्थात् 16 प्रतिशत होने की संभावना है।
- यह एक सकारात्मक तथ्य है जिसमें असंगठित एवं संगठित क्षेत्र दोनों, न केवल एक साथ अस्तित्व में रहेंगे अपितु उनके आकार में भी वृद्धि होगी।
- इस अध्ययन में जिन असंगठित खुदरा व्यापारियों का सर्वेक्षण किया गया उनमें से अधिकांश ने इस व्यवसाय को छोड़ने के बजाय इसमें बने रहने तथा प्रतिस्पर्धा करने की बात कही है।

आनुभविक आधार

इस अध्ययन में अर्थव्यवस्था के उन सभी घटकों का सर्वेक्षण शामिल है, जो खुदरा व्यवसाय में बड़े कॉरपोरेट कंपनियों के प्रवेश से प्रभावित हो सकते हैं। यह निष्कर्ष 10 मुख्य शहरों में 2020 असंगठित छोटे खुदरा व्यापारियों; संगठित एवं असंगठित खुदरा दुकानों दोनों में 1318 उपभोक्ता दुकानों; 100 मध्यवर्ती व्यापारियों; तथा 197 किसानों के सर्वेक्षण पर आधारित है। इसके अलावा, चार मेट्रो शहरों में ऐसे 805 असंगठित खुदरा व्यापारियों का "नियंत्रित नमूना" सर्वेक्षण भी किया गया जो संगठित खुदरा दुकानों के आस-पास नहीं थे।

12 बड़े विनिर्माताओं, 20 छोटे विनिर्माताओं एवं 6 स्थापित आधुनिक खुदरा व्यापारियों का विस्तार से साक्षात्कार भी किया गया।

इस अध्ययन के अंतर्राष्ट्रीय खुदरा व्यापार अनुभव, विशेषकर मुख्य उभरती हुए बाजार अर्थव्यवस्थाओं के अनुभव की विस्तृत समीक्षा शामिल है।

मुख्य निष्कर्ष

असंगठित खुदरा व्यापारियों पर प्रभाव

- बड़े असंगठित खुदरा व्यापारियों के प्रवेश के बाद प्रारंभिक वर्षों में, असंगठित खुदरा व्यापारियों, जो संगठित खुदरा व्यापारियों के आस-पास थे, के व्यापार एवं लाभ की मात्रा में कमी आई।
- बिक्री एवं लाभ पर विपरीत प्रभाव समय के साथ-साथ कम होता गया।
- संगठित खुदरा व्यापारियों के प्रवेश के परिणामस्वरूप असंगठित क्षेत्र में समग्र रोजगार में कमी के कोई प्रमाण नहीं थे।

- उत्तर एवं पश्चिम क्षेत्रों में रोजगार में कुछ कमी आई, इसका प्रभाव समय के साथ-साथ कम होता गया।
- समग्र रूप से असंगठित खुदरा दुकानों के बंद होने की दर 4.2 प्रतिशत प्रतिवर्ष पाई गई है जो कि छोटे व्यवसायों के बंद होने की अंतर्राष्टीय दर से काफी कम है।
- संगठित खुदरा क्षेत्र से प्रतिस्पर्धा के कारण बंद होने की दर भी कम है तथा 1.7 प्रतिशत प्रतिवर्ष है।
- सुधरी हुई कारोबार रीतियों तथा प्रौद्योगिकी उन्नयन के जरिए परंपरागत खुदरा विक्रेताओं से भी प्रतिस्पर्धी प्रतिक्रिया मिल रही है।
- असंगठित क्षेत्र के अधिकांश खुदरा विक्रेता कारोबार में बने रहना और प्रतिस्पर्धा करना चाहते हैं और यह भी चाहते हैं कि अगली पीढ़ी भी इसी तरह काम जारी रखे।
- छोटा खुदरा विक्रेता ग्राहकों को आकर्षित करने एवं बनाए रखने में अधिक भरोसेमंद रहे हैं।
- तथापि केवल 12 प्रतिशत असंगठित खुदरा विक्रेताओं की संस्थागत ऋण तक बेहतर पहुंच है एवं 37 प्रतिशत वाणिज्यिक बैंक ऋण तक बेहतर पहुंच की आवश्यकता महसूस करते हैं।
- अधिकांश असंगठित खुदरा विक्रेता स्वतंत्र बने रहने के लिए वचनबद्ध हैं और मात्र 10 प्रतिशत ने संगठित खुदरा विक्रेताओं का फ्रेंचाईजी बनना पसंद किया।

उपभोक्ता पर प्रभाव

- उपभोक्ताओं ने निश्चित रूप से संगठित खुदरा व्यापार क्षेत्र का बहुत अधिक लाभ उठाया है।
- संगठित खुदरा क्षेत्र के प्रवेश के साथ ही समग्र उपभोक्ता खर्च बढ़ा है।
- हालांकि सभी आय वर्गों ने संगठित खुदरा खरीदारी से बचत की, लेकिन सर्वेक्षण ने खुलासा किया है कि कम आय वर्ग के उपभोक्ताओं ने कहीं ज्यादा बचत की। इस प्रकार, संगठित खुदरा क्षेत्र कम समृद्ध वर्ग के उपभोक्ताओं के लिए तुलनात्मक रूप से ज्यादा लाभदायक है।
- असंगठित आउटलैट का सबसे बड़ा तुलनात्मक लाभ, समीप होना है।
- असंगठित खुदरा विक्रेताओं के पास काफी प्रतिस्पर्धी शक्तियां हैं जिनमें उपभोक्ता की ख्याति, उधार पर बिक्री, सौदेबाजी की संभावनाएं, खुले सामानों (लूज आईटम) की बिक्री करवाना, सुविधाजनक समय और घर पर सुपुर्दगी शामिल है।

मध्यस्थों पर प्रभाव

- अध्ययन में मध्यस्थों पर संगठित खुदरा क्षेत्र के किसी प्रतिकूल प्रभाव का कोई साक्ष्य अभी तक नहीं मिला है।
- तथापि फल, सब्जियों और परिधान जैसे उत्पादों के लिए काम कर रहे मध्यस्थों के टर्नओवर तथा लाभ पर कुछ प्रतिकूल प्रभाव पड़ा है।
- दो तिहाई से ज्यादा मध्यस्थ, खुदरा क्षेत्र के विस्तार से कारोबार के बढ़े अवसरों के परिणामस्वरूप, अपने कारोबारों को बढ़ाने की योजना बना रहे हैं।
- केवल 22 प्रतिशत नहीं चाहते कि अगली पीढ़ी इस कारोबार में आए।

किसानों पर प्रभाव

- संगठित खुदरा विक्रेताओं को सीधे बिक्री के विकल्प से किसानों को काफी लाभ हुआ है।

- संगठित खुदरा व्यापार क्षेत्र को फूलगोभी सीधे बिक्री करने वाले किसानों के लिए औसत मूल्य वसूली सरकार द्वारा नियंत्रित मंडी में उनके बिक्री की तुलना में 25 प्रतिशत अधिक रहा है।
- संगठित खुदरा व्यापार क्षेत्र को सीधे बिक्री करने वाले किसानों का लाभ मंडी में बिक्री से प्राप्त राशि से करीब 60 प्रतिशत ज्यादा रहा।
- यदि मंडी में कमीशन एजेंट द्वारा ली जाने वाली राशि (जो प्रायः बिक्री मूल्य का 10 प्रतिशत होती है) को भी ध्यान में रखा जाए, तो अंतर और भी ज्यादा है।

विनिर्माताओं पर प्रभाव

- बड़े विनिर्माताओं ने मूल्य और भुगतान संबंधी दबावों के जरिए संगठित खुदरा क्षेत्र के प्रतिस्पर्धी प्रभाव को महसूस करना शुरू कर दिया है।
- विनिर्माताओं ने अपनी ब्रांड क्षमता का सृजन तथा सुदृढ़ीकरण करके, अपनी खुदरा मौजूदगीं बढ़ाकर, छोटे खुदरा विक्रेताओं को 'अपनाकर' और आधुनिक खुदरा विक्रेताओं के साथ कारोबार हेतु समर्पित दलों की स्थापना करके अपनी प्रतिक्रिया व्यक्त की है।
- संगठित खुदरा क्षेत्र के प्रवेश से संभार-तंत्र (लॉजीस्टिक्स) उद्योग बदल रहा है। यह अर्थव्यवस्था में महत्वपूर्ण सकारात्मक बहिर्मुखता पैदा करेगा।
- छोटे विनिर्माताओं पर संगठित व्यापार क्षेत्र का कोई महत्वपूर्ण प्रभाव नहीं दिखा।

नीतिगत सिफारिशें

सर्वेक्षण के परिणामों और अंतर्राष्ट्रीय खुदरा व्यापार क्षेत्र के अनुभवों की समीक्षा के आधार पर, अध्ययन में निम्नलिखित प्रमुख सिफारिशें की गई हैं:-

1. निजी-सरकारी सहभागिता के जरिए वैटमार्केटों का आधुनिकीकरण।
2. जैसा कि चीन में है, असंगठित खुदरा क्षेत्र को बिक्री और किसानों से खरीद के लिए मैट्रो जैसे कैश एंड कैरी आउटलेटों की सुविधा प्रदान करना।
3. आपूर्तिकर्ताओं और किसानों से सीधी खरीद के लिए असंगठित खुदरा विक्रेताओं के कोपरेटिब्स और एसोसिएशनों को प्रोत्साहन देना।
4. नवीन सुधारों वाले बैंकिंग समाधानों के जरिए बैंकों और छोटे ऋण संस्थानों से असंगठित खुदरा विक्रेताओं को बेहतर ऋण की उपलब्धता सुनिश्चित करना।
5. संगठित खुदरा विक्रेताओं को सीधे बिक्री के लिए किसानों की कोपरेटिब्स के गठन की सुविधा प्रदान करना।
6. छोटे आपूर्तिकर्ताओं के साथ व्यापार के लिए संगठित खुदरा क्षेत्र द्वारा "निजी आचार संहिता" के गठन को प्रोत्साहन देना। बाद में इन्हें लागू करने योग्य कानून में समाविष्ट किया जा सकता है।
7. संगठित क्षेत्र के लिए लाइसेंसिंग तथा परमिट व्यवस्था का सरलीकरण और आधुनिक खुदरा क्षेत्र मुहैया कराने हेतु राज्यों में एक समान राष्ट्रव्यापी लाइसेंसिंग व्यवस्था की ओर बढ़ना।
8. सांठगांठ तथा लूटखसोट वाले मूल्य निर्धारण के खिलाफ नियम लागू करने हेतु प्रतिस्पर्धा आयोग की भूमिका को सुदृढ़ करना।
9. एपीएमसी बाजारों का आधुनिकीकरण जैसा कि बंगलौर में राष्ट्रीय डेयरी विकास बोर्ड (एनडीडीबी) सफल मार्केट बनाया गया है।

Opening of retail centres by corporate houses in small cities

*87. SHRI SHIVANAND TIWARI:
SHRI RAVI SHANKAR PRASAD:

Will the Minister of COMMERCE AND INDUSTRY be pleased to state:

(a) whether it is a fact that the domestic and foreign corporate houses have started opening of retail centres in small cities also after their venture in metro cities;

(b) if so, the details of the corporate houses along with the names of the cities where the retail centres have been launched by the end of October, 2009; and

(c) whether Government has made an assessment of the negative impact on the retail trade due to opening of such retail centres in the country?

THE MINISTER OF COMMERCE AND INDUSTRY (SHRI ANAND SHARMA): (a) to (c) A statement is laid on the table of the House.

Statement

(a) Organised retailers register their shops/malls with concerned authorities in State/Union Territory Governments. There is no restriction on the entry of domestic investors into the retails sector. As per extant policy, Foreign Direct Investment (FDI) is not permitted in retail trade, except in "Single Brand" product retailing, where FDI upto 51% is permitted, with prior Government approval and subject to the following conditions:-

(i) Products to be sold should be of 'Single' brand only;

(ii) Products should be sold under the same brand internationally; and

(iii) 'Single' brand product-retailing would cover only products which are branded during manufacturing.

(b) Government has permitted 52 approvals for Single Brand Retailing Until date, since the Policy was announced in February, 2006. The list of such approvals is given in Statement-I (*See* below).

(c) The Government had instituted a study on the subject "Impact of Organized Retailing on the Unorganized Sector", through the Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER). Salient features of the study are given in Statement-II.

*Original notice of the question was received in Hindi.
**The question was actually asked on the floor of the House by Shri Shivanand Tiwari.

Statement-I

List of Approved Retail Trading Proposals

S. No.	Name of the applicant/ Foreign Investor	Address	Activities	Brand for Retailing
1	2	3	4	5
1.	M/s Moja Shoes/ M/s Tano India Private Equity Fund I/and or its Subsidiaries, Mauritius	SSIPL Retail Ltd. B1/F4, Mohan Co-op Industrial Area, Mathura Road, New Delhi-44 Ph. No. 4229-9999	Retail trading of all types of footwear, sportswear, boots, slippers, sandals, athletic shoes and apparels of "Nike Brand" through exclusive retail outlets owned by the company	Nike Brand
2.	M/s LV Trading India/ M/s Louis Vuitton Malletier (France)	L.V. Trading (1) Pvt. Ltd. 2 E Calcot, 2nd Floor, Tamarind Lane, Fort, Mumbai-400001 25111803	Retail trading of LVM products including Diary refills paper, 2. Pens and pens refills 3. Shoes 4. Trunks travel bags/purses 5. Other articles of leather 6. Sunglasses 7. Watches 8. Other articles of plastic 9. Jewelry imitation 10. Ties 11. Textile (scarfs and shawls) 12. Umbrellas 13. Ready to wear	LVM
3.	M/s Lladro Commercial S.A/ M/s Lladro Commercial S.A, Spain	M/s SPA Agencies (India) Pvt. Ltd., 164/3, Lado Sarai, New Delhi-110030	To set up a joint venture by M/s Lladro and SPA Agencies for establishing a network boutiques for marketing the products of LLADRO.	LLADRO
4.	M/s Fun Fashion India Pvt. Ltd./ M/s Fendi International, SA, France	M/s Chordia Fashions Pvt. Ltd., D Block, Shivsagar Estate, Dr. Annie Besant Road, Worli, Mumbai-110018, P. No. 66160000	Retail trading of Fendi products including shoes, Wearing apparel, Trunks/travel bags/purses, sunglasses, watches, jewelry imitation, textiles	Fendi

1	2	3	4	5
5.	M/s Damro Furniture Pvt. Ltd./ M/s Damro Exports Pvt. Ltd., Sri Lanka	#150 (Old No. 39/19), Arcot Road, Kodambakkam, Chennai-600024 P. No. 23721820	Retail trading of knock Down furniture under the single brand name of DAMRO.	Damro
6.	M/s RINO Greggio Argenterie, S.p.A/ M/s RINO Greggio Argenterie, S.p.A Italy	M/s RINO Greggio Argenterie, S.p.A Italy C/O M/s. K.R. Chawla and Co., 7th Floor, Kailash Building, 26 Kasturba Gandhi Marg, New Delhi-01 P. No. 23357658-61	Retail trading of silver items	"ARGENTERIE GREEGIO"
7.	M/s Mitsui Automotive Investment B.V, Nethelands/ M/s Mitsui Automotive Investment B.V, Netherlands	M/s TCI India Ltd., Plot No. 69, TCI House, Institutional Area, Sector 32, Gurgaon	Retail trading of Toyota Make cars	Toyota
8.	M/s Ermenegilvo Zegna/ M/s Ermenegildo Zegna Holditalta SpA, Italy	M/s Ermenegildo Zegna Holditalta 135 Marine Drive. Mumbai-400020	Setting up of ZEGNA retail stores for marketing (Ready to wear (b) Footwear (c) Leather goods (d) Fragrance (e) Christmas gifts etc.	ZEGNA
9.	M/s Etamint, Belgium/ M/s Etamint, Belgium	M/s Etam Future Fashions Pvt. Ltd., "Knowledge House", Shyam Nagar, Off Jogeshwari Vikroli Link Road, Jogeshwari (East), Mumbai-400060	Retail trading of ETAM products. In women's fashions (ready-to-wear, lingerie and accessories)	ETAM

1	2	3	4	5
10.	M/s Lee Cooper International Ltd./ M/s Lee Cooper International Ltd	M/s Lee Cooper India Pvt. Ltd. 16/2 Ali Askar Road, Bangalore-560052	Retail trading of Lee Cooper products in fashion category (men's ready-to-wear)	Lee Cooper
11.	M/s Fabindia Overseas Pvt. Ltd/ M/s Fabindia Inc, USA M/s WCP Mauritius Holdings	M/s Fabindia Overseas Pvt. Ltd/ 14, N Block Market, Greater Kailash, Part-I, New Delhi-110048 P. No. 26811047	Retail trading of Fabindia Products including handicrafts, garments, accessories, home furnishings etc.	Fabindia
12.	M/s Socomec SA/ M/s Socomes SA, France	M/s Socomec SA, Numeric House No. 5, Sir P.S. Sivasamy Saiai, Mytapore, Chennai-600004 PH 24993266	Retail trading of single SOCOMEC Brand UPS systems and related accessories.	SOCOMEC
13.	M/s Grotto SPA/ M/s Grotto SPA Italy	M/s Gas Apparel Private Ltd. C-10, Industrial Estate Ambatur, Chennai-600058	Retail trading under single brand of GAS brand in fashion categories.	GAS
14.	M/s Mahtani Fashions Pvt. Ltd., New Delhi./ M/s Sin Rong Pvt. Ltd, Singapore	M/s Mahtani Fashions Pvt. Ltd. Reg Office E-354 GK II, ,New Delhi.	Retail trading under the brand name VI-GA in footwear	VI-GA
15.	M/s Wah Luen Electronic Tools Co. Ltd./ M/s Wah Luen Electronic Tools Co. Ltd., China	Wg. Cdr (Retd) Jasbir S. Chadda, 84, East of Kailash, New Delhi-110065 P.No. 26925110	Retail trading of Electronic Goods and Tools sold under the single brand name of "CT Brand."	CT Brand

1	2	3	4	5
16.	M/s Signature Kitchens India Pvt. Ltd., Bangalore M/s Signature Kitchen, Kuala Lumpur, Malaysia	M/s Signature Kitchen, India Pvt. Ltd., 8, Ulsoor Road, Bangalore-560042 Ph. No. 80-41494046	Retail trading of modular kitchens and kitchen cabinets, accessories, cooking range equipments, ovens, chimneys, wardrobes, solar powered and other non-conventional energy based cooking equipment of "Signature Kitchen"	Signature Kitchen
17.	M/s Christian Dior Trading India Private Limited, Mumbai/ M/s Christian Dior Couture, Paris, France	M/s Christian Dior Trading India Private Limited, R.No. 10, 4th Floor, Central Bank of India Building, 55, MG Road, Fort, Mumbai-400023	Retail trade of luxury ready-to wear fashion, menswear, women wear, accessories and luxury goods of the brand "Christian Dior"	Christian Dior
18.	M/s Forever New Apparels Pvt. Ltd., New Delhi/ M/s Forever New Clothing Pty. Ltd., Australia	M/s Forever New Apparels Pvt. Ltd. B-304, New Friends Colony, New Delhi.	Retail trading of Fashion clothing, handbags, belts, jewellery and other accessories under single brand name "Forever New".	Forever New
19.	M/s Khanna Speciality Retail Distributors Pvt. Ltd./ M/s Hermes International France	M/s Khanna Speciality Retail Distributors Pvt. Ltd., No. 2, Ashoka Avenue, DLF Chhattarpur, New Delhi-110030 P.No. 26802115	Retail and wholesale trading of Leather Goods, men's and women's ready to wear, perfumes and cosmetics, stationery and diaries, footwear and related accessories, enamel products, art of living products, tableware, saddlery and riding gear, jewellery and accessories, luggage and bags, silk and textile items and accessories, pets items, babies ready to wear and accessories under single brand "Hermes".	Hermes

1	2	3	4	5
20.	M/s Trio Sports Wear Pvt. Ltd. New Delhi/ M/s Trio Selection Inc., Canada	M/s Trio Sports Wear Pvt. Ltd., D 18/1, Okhla Industrial Area, Phase 1, New Delhi-110020 P.No. 26812407	Retail trading in all types of sports goods, apparels, lifestyle products, garments, accessories and other merchandising items under the trade name "Groggy".	"Groggy"
21.	M/s Tod's Retail India Pvt. Ltd. M/s Tod's Hong-Kong Ltd.	M/s Tod's Retail India Pvt. Ltd. 20th Floor, Nirmal Building Nariman Point, Mumbai.	Retail trading in men's and women ready-to-wear, shoes, leather jackets and accessories under brand name of "TOD".	TOD
22.	M/s Diesel Fashion India Arvind Pvt. Ltd., Ahmedabad M/s Diesel International BV Netherlands	M/s Diesel Fashion India Arvind Pvt. Ltd., Arvind Mills Premises, Naroda Road, Ahmedabad-380025 Ph. No. 22200206	Retail trading of men's and women ready to wear and accessories under brand name of Diesel.	Diesel
23.	M/s Dolce and Gabbana M/s Dolce and Gabbana, Milan, Italy	M/s. DLF Ltd., Shopping Mall, 3rd Floor, Arjun Marg, Phase-1, DLF City, Gurgaon-122002	Retail trading of two brands Doice and gabbana and D and G Doice and Gabbana	Doice and Gabbana and D and G Doice and Gabbana
24.	M/s LA Soverign Bicycles Pvt. Ltd./ M/s LA Bicycles (Thailand) M/s Indus Trading Co., Thailand	M/s LA Sovereign Bicycles Pvt. Ltd., 168-B, Industrial Estate, Ludhiana-141003, Punjab, Ph. No. 0161-2510000	Retail trading of Bicycles, toys, e-bikes and their parts and their parts and accessories under the brand name of LA Sovereign	La Sovereign

1	2	3	4	5
25.	M/s Crystal Ball Fashions Pvt. Ltd., New Delhi M/s Rene Derhy, France	M/s Crystal Ball Fashions Pvt. Ltd. c-49, Okhla Industrial Area Phase II, New Delhi Tel No.26383741	Retail trading of apparels and accessories under the brand name of "Derhy".	Derhy
26.	M/s Crocs Inc. M/s Crocs Asia Pvt. Ltd. Singapore	M/s Chogori Retail Pvt. Ltd, 511, Kailash Building, 26 Kasturba Gandhi Mar, New Delhi-110011	Trading of footwear 'apparel and charms under single brand "Crocs"	Crocs
27.	M/s Richmont Services B.V Amsterdam	M/s Navratna Bharat Retail Pvt. Ltd, 46, Aradhana Chankyapuri New Delhi-110066	Trading of jewellery, watches, gift articles etc. under the brand name Cartier	Cartier
28.	M/s Power Plate India Pvt. Ltd., New Delhi M/s Power Plate India Holdings Ltd., Mauritius	M/s Power Plate India Pvt. Ltd. 603, International Trade Tower, Nehru Place, New Delhi-19 Ph. No. 40511600	Retail trading of fitness equipment under the single brand Power Plate	Power Plate
29.	M/s Geiorgio Armani/ Holding BV, Netherlands	M/s DLF Ltd. DLF Shopping Mall 3rd Floor Arjun Marg, DLF City Phase I, Gurgaon-120002, DLF Ltd, DLF Centre, Sansad Marg, New Delhi-110001 Ph No, 23719300, 42102030	Retail trading of Armani products including clothing, footwear, leather goods etc.	Armani
30.	M/s Giordano Fashions (I) Pvt. Ltd., Chennai M/s Giordano Mauritius Ltd.	M/s Giordao Fashions (I) Pvt. Ltd. 85/17, Snrangam Avenue, Pantheon Road, Egmore, Chennai-600008	Retail trading of merchandise under brand name Giordano	Giordano

1	2	3	4	5
31.	M/s Pearle Europe M/s Pearle Europe, Netherlands	M/s Abcus Retail Pvt. Ltd, 2nd Floor, Chitrakoot, Shreeram Mills Premises Ganpatrao Kadam marg, Worli, Mumbai	Retail trading of optical products under brand name visions express	Vision express
32.	M/s Marks and Spencer PLC (U.K.)	M/s Tapti Trading Pvt. Ltd. Street Chitrakoot Shreeram Mills premises Ganpatrao Kadam Marg, Worli, Mumbai.	Retail trading of clothing, ligeries, electrical equipment and appliances under brand name Marks and Spencer	Marks and Spencer
33.	M/s Hallmark Group Ltd., UK	Mr. Ajay Sachdeva, D-10/10, New Friends Colony, New Delhi-10065	Retail trading of famous national stamps and recreated as engraved solid and replicas plated with gold.	Hallmark
34.	M/s Piquadro S.P.A M/s Piquadro S.P.A, Italy	M/s DLF Ltd, DLF Shopping Mall 3rd Floor Arjun Marg, DLF City Phase I, Gurgaon-120002,	Retail trading of briefcases, handbags, computer cases/trolleys, diaries, shoes, sportswear etc. under single brand "Piquadro"	Piquadro
35.	M/s Ferragamo International B.V, Netherlands	M/s DLF Ltd, directly or through its subsidiaries DLF Shopping Mall 3rd Floor Arjun Marg, DLF City Phase I, Gurgaon-120002	Retail trading of premium clothing and accessories under brand name of 'FERRAGAMO'	FERRAGAMO
36.	M/s Aran Kitcheworld Pvt. Ltd. Chennai	37, Conron Smith Road, Gopalpuram, Chennai-600 086	Retail trading of modular furniture, kitchens and accessories in India under the brand name of "ARAN".	ARAN

1	2	3	4	5
37.	M/s Celio International, Belgium	M/s Celio Future Fashion Ltd. Knowledge House, Shyam Nagar Off Jogeshwiari, Vikroli Link Road Mumbai 400 060	Single Brand Retail Trading under the brand name of "CELIO" in men's fashions.	CELIO
38.	M/s S. Oliver Bernd Freiher Germany	M/s Orient Craft s. Oliver Pvt. Ltd. F-8 Okhla Industrial Area Phase-I New Delhi	Retail trading of s. Oliver products	S. Oliver
39.	M/s Louis Vuitton, France	M/s Louis Vuitton 2 rue du Pont, Neuf Pairs Cedex 1 France.	Setting up of a holding company for holding excising investment in retail sector	Louis Vuitton
40.	M/s Doral Capital S.A Luxembourg	M/s Kapo Retail Pvt. Ltd. 1E, Jhandewalan Extension, Naaz Cinema Complex, New Delhi-55	Retail trading of BOGGI products (including men's and women's wear/apparel, accessories).	BOGGI
41.	M/s Relaince Paul and Shark Fashions Pvt. Ltd. M/s DAMA S.P.A, Italy	Relaince Paul and Shark Fashions Pvt. Ltd., 4th Floor Shriram Mills Compound Worli, Mumbai 400013	Retail trading of "Paul and Shark" branded products	Paul and Shark
42.	M/s Toy Watch India (P) Ltd. M/s Cool Toy Watch Sri, Italy	M/s Toy Watch India Pvt. Ltd. 44, Bajaj Bhawan Nariman Point, Mumbai	Retail trading of watches under single brand Toy Watch	Toy Watch

1	2	3	4	5
43.	M/s Austria Puma, Austria	M/s Knowledge-fire Trading Pvt. Ltd. 1-A Vandhna Building, 11 Tolstoy Marg, N. Delhi	Retail trading of apparels, accessories and footwear under the brand name of PUMA	PUMA
44.	M/s Lerros Fashions (I) Pvt. Ltd., New Delhi (formerly wear international)	M/s Lerros Fashions India Pvt. Ltd. A-3, Community Centre Naraina Industrial Area Phase-II New Delhi-110058	Retail trading of apparels under the brand name of LERROS.	LERROS
45.	M/s Poltrona Frau S.p.A Frau, italy	M/s Casa Decor Pvt. Ltd. Bombay House, 24 Homi Mody Street Fort, Mumbai-400 001	Retail trading of furniture products, fittings and furniture accessories of the Poltrona Frau Group	Poltrona Frau
46.	M/s Indo Prime Visual Technologies Pvt. Ltd. Goa	M/s Indo Prime Visual Technologies Pvt. Ltd. 16-A Tivim Industrial Estate, Mapusa Goa	Retail trading of Indo edgers and equipments	"INDO"
47.	M/s Nokia Corporation Finland	M/s HCL Infocom Ltd. 806 Sidharth 96 Nehru Place Corporate Office E 4, 5, 6 Sector 11 Noida	Retail trading of mobile phones and internet services under the brand name of Nokia, Vertu and Ovi	Nokia
48.	M/s Damas LLC, Dubai, UAE	M/s Gitanjali Lifestyle Ltd. Office No. 10, B Wing, 2nd Floor, Laxmi Tower, G Block, Bandra Kural Complex, Bandra, Mumbai	Retail trading of jewellery and accessories under the brand name of Damas	Damas

1	2	3	4	5
49.	M/s Oviesse S.p.A Italy	M/s Brandhouse Retails Ltd. S.No. 90/H.No.5, Inga Complex, Mahakali Caves Road, Andheri (E) Mumbai.	Retail trading of apparels, shoes and accessories, household goods, perfumes, stationery, Toys and gadgets under the brand name of Oviesse	Oviesse
50.	M/s Industria de Diseno Textil Sociedad Anonima (Inditex S.A), Spain	M/s Trent Ltd. Bombay House, 24, Homy Mody Street, Mumbai	Retail trading of garments, footwear, accessories, fragrances and cosmetics under the brand name of Zara	Zara
51.	M/s L'Occitane Singapore Pte. Lte.	M/s L'Occitane India Pvt. Ltd. S-327, Greater Kailash-ii, New Delhi	Import, marketing, distribution and sale of soaps, perfumery, and cosmetic products under the brand name "L' Occitane".	"L' Occitane"
52.	M/s FIAMM S.p.A, Italy	Ms. Deepa Shashidhar 24A/15, Sudarshan CHS Ltd., Pestom Sagar, Road No.4, Mumbai-400 089	Retail trading of lead acid batteries under the brand name of FIAMM	FIAMM

Statement-II

Findings and Recommendations of ICRIER

The real GDP is expected to grow at 8-10 per cent per annum in the next five years. As a result, the consuming class with annual household incomes above Rs.90,000 is expected to rise from about 370 million in 2006-07 to 620 million in 2011-12. Consequently, the retail business in India is estimated to grow at 13 per cent annually from US$ 322 billion in 2006-07 to US$ 590 billion in 2011-12. The study shows:

- The unorganized retail sector is expected to grow about 10 per cent per annum with sales rising from US$ 309 billion in 2006-07 to US$ 496 billion in 2011-12.
- Given the relatively weak financial state of unorganized retailers, and the physical space constraints on their expansion prospects, this sector alone will not be able to meet the growing demand for retail.
- Hence, organized retail which now constitutes a small four per cent of total retail sector is likely of grow at a much faster pace of 45-50 per cent per annum and quadruple its share in total retail trade to 16 per cent by 2011-12.
- This represents a positive sum game in which both unorganized and organized retail not only coexist but also grow substantially in size.
- The majority of unorganized retailers surveyed in this study, indicated their preference to continue in the business and compete rather than exit.

The Empirical Basis

The study comprised of survey of all segments of the economy that could be affected by the entry of large corporates in the retail business. The findings are based on a survey of 2020 unorganized small retailers across 10 major cities; 1318 consumers shopping at both organized and unorganized retail outlets; 100 intermediaries; and 197 farmers. In addition, a "control sample" survey was done of 805 unorganized retailers who are not in the vicinity of organized retail outlets in four metro cities.

Detailed interviews were also carried out for 12 large manufacturers, 20 small manufacturers and six established modern retailers.

The study contains an extensive review of international retail experience, particularly from the major emerging market economies.

Main Findings

Impact on Unorganized Retailers

- Unorganized retailers in the vicinity of organized retailers experienced a decline in their volume of business and profit in the initial years after the entry of large organized retailers.

- The adverse impact on sales and profit weakens over time.
- There was no evidence of a decline in overall employment in the unorganized sector as a result of the entry of organized retailers.
- There is some decline in employment in the North and West regions which, however, also weakens over time.
- The rate of closure of unorganized retail shops in gross terms is found to be 4.2 per cent per annum which is much lower than the international rate of closure of small businesses.
- The rate of closure on account of competition from organized retail is lower still at 1.7 per cent per annum.
- There is competitive response from traditional retailers through improved business practices and technology upgradation.
- A majority of unorganized retailers is keen to stay in the business and compete, while also wanting the next generation to continue likewise.
- Small retailers have been extending more credit to attract and retain customers.
- However, only 12 per cent of unorganized retailers have access to institutional credit and 37 per cent felt the need for better access to commercial bank credit.
- Most unorganized retailers are committed to remaining independent and barely 10 per cent preferred to become franchisees of organized retailers.

Impact on Consumers

- Consumers have definitely gained from organized retail on multiple counts.
- Overall consumer spending has increased with the entry of the organized retail.
- While all income groups saved through organized retail purchases, the survey revealed that lower income consumers saved more. Thus, organized retail is relatively more beneficial to the less well-off consumers.
- Proximity is a major comparative advantage of unorganized outlets.
- Unorganized retailers have significant competitive strengths that include consumer goodwill, credit sales, amenability to bargaining, ability to sell loose items, convenient timings, and home delivery.

Impact on Intermediaries

- The study did not find any evidence so far of adverse impact of organized retail on intermediaries.
- There is, however, some adverse impact on turnover and profit of intermediaries dealing in products such as, fruit, vegetables, and apparel.
- Over two-thirds of the intermediaries plan to expand their businesses in response to increased business opportunities opened by the expansion of retail.
- Only 22 per cent do not want the next generation to enter the same business.

Impact on Farmers

- Farmers benefit significantly from the option of direct sales to organized retailers.
- Average price realization for cauliflower farmers selling directly to organized retail is about 25 per cent higher than their proceeds from sale to regulated Government *mandi*.
- Profit realization for farmers selling directly to organized is about 60 per cent higher than that received from selling in the *mandi*.
- The difference is even larger when the amount charged by the commission agent (usually 10 per cent of sale price) in the *mandi* is taken into account.

Impact on Manufacturers

- Large manufacturers have started feeling the competitive impact of organized retail through price and payment pressures.
- Manufacturers have responded through building and reinforcing their brand strength, increasing their own retail presence, 'adopting' small retailers, and setting up dedicated teams to deal with modern retailers.
- Entry of organized retail is transforming the logistics industry. This will create significant positive externalities across the economy.
- Small manufacturers did not report any significant impact of organized retail.

Policy Recommendations

On the basis of the results of the surveys and the review of international retail experience, the study makes the following major recommendations:

1. Modernization of wetmarkets through public-private partnerships.
2. Facilitate *cash-and-carry* outlets, like Metro, for sale to unorganized retail and procurement from farmers, as in China.
3. Encourage co-operatives and associations of unorganized retailers for direct procurement from suppliers and farmers.
4. Ensure better credit availability to unorganized retailers from banks and micro-credit institutions through innovative banking solutions.
5. Facilitate the formation of farmers' co-operatives to directly sell to organized retailers.
6. Encourage formulation of "private codes of conduct" by organized retail for dealing with small suppliers. These may then be incorporated into enforceable legislation.
7. Simplification of the licensing and permit regime for organized retail and move towards a nationwide uniform licensing regime in the states to facilitate modern retail.
8. Strengthening the Competition Commission's role for enforcing rules against collusion and predatory pricing.

9. Modernization of APMC markets as modelled on the National Dairy Development Board (NDDB) Safal market in Bangalore.

श्री शिवानन्द तिवारी : सभापति महोदय, सरकार ने अपने उत्तर में बताया है कि ICRIER संगठन से इन लोगों ने संगठित क्षेत्र में जो खुदरा व्यापार है, उसके बारे में अध्ययन करवाया है और उस अध्ययन की रिपोर्ट इसमें जारी की है। यह पूरी की पूरी स्टडी ऑर्गेनाइज्ड सेक्टर के लोगों, संगठित क्षेत्र जो रीटेल में है, उनके पक्ष में है। यह फ्लड गेट खोलने के लिए लगता है कि जैसे जान-बूझकर यह स्टडी करवाई गई है ताकि और लोगों को भी इस मामले में लाइसेंस दिया जा सके, जबकि इस देश में स्वतंत्र एजेंसियों ने भी, संगठित क्षेत्र के खुदरा व्यापार का असंगठित क्षेत्र पर क्या असर पड़ा है, इसका अध्ययन किया है। उस अध्ययन से यह बात सामने आई है कि इसका रोजगार के मामले में और अन्य मामलों में भी इस देश में दुष्प्रभाव पड़ा है। हम जानते हैं कि असंगठित क्षेत्र में करीब 3.5 करोड़ से 4 करोड़ लोग एम्प्लोएड हैं, हम सरकार से जानना चाहते हैं कि यह जो बिल्कुल biased report है, इसको खारिज करके क्या दूसरी स्वतंत्र एजेंसी से इसका अध्ययन करवाएंगे?

श्री आनन्द शर्मा : सभापति महोदय, मैं आपके माध्यम से माननीय सदस्य को बताना चाहता हूं कि जो ICRIER की रिपोर्ट है, इस देश के अंदर संगठित और असंगठित क्षेत्र में जो व्यापार है, उससे क्या प्रभाव पड़ा है, इसके लिए कराई गई थी। सरकार रिपोर्ट को स्वीकार नहीं कर रही थी, लेकिन जनता के सामने रिपोर्ट का ब्यौरा दिया गया है। जैसा कि मैंने प्रश्न के उत्तर में बताया है कि हमारे देश के अंदर जो डोमेस्टिक इन्वेस्टर्स हैं, उनको रिटेल सैक्टर में जाने पर कोई पाबंदी नहीं है। आर्गनाइज्ड और अन-आर्गनाइज्ड रिटेल को अगर देखा जाए, तो 96 प्रतिशत रिटेल असंगठित क्षेत्र में हैं और केवल चार प्रतिशत संगठित क्षेत्र में देश के अंदर हैं। आने वाले वर्षों में इसमें हर वर्ष 13 प्रतिशत की बढ़ोत्तरी होगी और 11 प्रतिशत असंगठित क्षेत्र में बढ़ोत्तरी होगी। यह सही है कि इसमें साढ़े तीन करोड़ से ज्यादा लोगों को रोजगार मिला है और जिस तरह से रिटेल का कारोबार देश में बढ़ रहा है, लोगों की आमदनी को देखते हुए, जहां पहले 37 करोड़ लोग 90 हजार औसत आमदनी सालाना रखते थे, अब 62 करोड़ लोग सन् 2011-2012 तक इतनी आमदनी रखेंगे, इसीलिए बढ़ोत्तरी होगी। इससे रोजगार भी बढ़ रहा है।

सभापति महोदय, मैं एक बात और कहना चाहता हूं कि संगठित क्षेत्र में आर्गनाइज्ड रिटेल से किसान को जो लाभ हो रहा है, मैं उसको भी सदन के सामने रखना चाहूंगा। किसान को उसकी उपज की ज्यादा कीमत मिलती है, उसको ज्यादा मुनाफा मिलता है बनिस्बत इसके कि वह मंडी में बेचे। फिर 96 प्रतिशत वहां का खुदरा व्यापार असंगठित क्षेत्र में है। असंगठित क्षेत्र में आज भी और आने वाले वर्षों में भी बढ़ोत्तरी होगी, कमी नहीं होगी।

श्री शिवानन्द तिवारी : सभापति महोदय, जिस रिपोर्ट की नीयत के बारे में मैंने संदेह व्यक्त किया है, उसी रिपोर्ट का हवाला देकर संगठित क्षेत्र में खुदरा व्यापार का समर्थन मंत्री जी ने किया है। मंत्री जी ने किसानों के बारे में कहा है कि किसानों को ज्यादा मुनाफा मिल रहा है। नेशनल सेम्पल सर्वे आर्गनाइजेशन ने जो सर्वे किया है, उसमें 40 परसेंट किसानों ने यह कहा है कि अगर हमें कोई दूसरा धंधा मिलेगा तो हम किसान का धंधा छोड़ देंगे। मैंने मंत्री जी से यह सवाल पूछा था कि यह रिपोर्ट संगठित क्षेत्र के पक्ष में है। क्या ऐसी भी स्वतंत्र एजेंसियां हैं, जिन्होंने इसके दुष्प्रभाव के बारे में चिंता व्यक्त की है कि रोजगार पर क्या प्रभाव पड़ा है और दूसरे क्षेत्रों पर क्या प्रभाव पड़ा है। मैंने स्पेसिफिक ढंग से पूछा है कि क्या इस विषय पर, मंत्री जी, सरकार दूसरा अध्ययन करवाना चाहती है?

श्री आनन्द शर्मा : सभापति महोदय, मैंने पहले भी माननीय सदस्य को बताया है कि असंगठित क्षेत्र में कोई प्रतिकूल प्रभाव नहीं पड़ा है और न ही रोजगार पर पड़ा है। रोजगार भी बढ़ा है और व्यापार भी बढ़ा है। ..**(व्यवधान)**.. मैं रिपोर्ट के माध्यम से कह रहा हूं। मैं आपकी जानकारी के लिए दोबारा दोहरा रहा हूं कि आज

भी 96 प्रतिशत खुदरा व्यापार असंगठित क्षेत्र के अंदर है, केवल चार प्रतिशत संगठित क्षेत्र में है। जो आपका डोमेस्टिक इन्वेस्टर है, उस पर इस देश के कानून में कोई पाबंदी नहीं है और न ही ऐसी कोई नीति है। .**(व्यवधान)**..जो प्रश्न माननीय सदस्य पूछ रहे हैं, मैं उसी का उत्तर दूंगा। ...**(व्यवधान)**..

श्री शिवानन्द तिवारी : जो सवाल पूछा गया है, उसका जवाब नहीं दिया गया है और इसी बात को दोहराया जा रहा है। ये इससे पहले भी यह बात कह चुके हैं।

श्री आनन्द शर्मा : देखिए, जब जवाब एक ही है, तो मैं दो जवाब कैसे दे दूं? दूसरे, आप नीयत की बात कर रहे हैं, तो मैं आपकी संतुष्टि के लिए अपनी सरकार की बदनीयती स्वीकार करुं और आपकी बात को मान लूं।...**(व्यवधान)**..मैं ऐसा उत्तर नहीं दे सकता।..**(व्यवधान)**..

श्री शिवानन्द तिवारी : मैंने यह नहीं कहा है। ..**(व्यवधान)**.. मैंने कहा है कि क्या आप दूसरा अध्ययन करवाएंगे? ..**(व्यवधान)**.. आप दूसरी स्टडी करवाएंगे, मैं यह जानना चाहता हूं?..**(व्यवधान)**.. क्या सरकार दूसरी स्टडी करवाने के लिए तैयार है?

श्री आनन्द शर्मा : जब आप नीयत की बात करते हैं, मैं उसकी ...**(व्यवधान)**..

SHRIMATI BRINDA KARAT: Sir, I want to know whether there is any change in policies as far as FDI into the retail sector is concerned because in the newspaper reports relating to the Prime Minister's visit to the US, we have seen that you are changing your policy on this. Please give a categorical statement in the House.

SHRI ANAND SHARMA: Sir, I am responding to the question which is there before the House. I am not responding to what Mrs. Karat has said about a newspaper report emanating from the United States of America. Secondly, we have a very clear policy as I have mentioned that in the extant policy, no FDI is allowed in the retail sector and we have no intent to review FDI in the retail sector except what is permitted, a single brand retail, and that too in specific products in the high end.

MR. CHAIRMAN: Question Hour is over.

WRITTEN ANSWERS TO STARRED QUESTIONS

Problems in land acquisition for highway projects

*82. SHRI N.R. GOVINDARAJAR: Will the Minister of ROAD TRANSPORT AND HIGHWAYS be pleased to state:

(a) whether many highway projects have been held up as the National Highways Authority of India (NHAI) has not yet received possession of 80 per cent of the required land;

(b) if so, the details thereof;

(c) whether the progress of acquiring land in many States is unsatisfactory;

(d) if so, the details thereof; and

(e) whether the State Chief Secretaries were asked to head their respective land acquisition monitoring committees to accelerate the process?